



# In form

Quarterly Newsletter

Effective Business Writing	<input checked="" type="checkbox"/>
“Gafas, Brújulas y Herramientas”	<input checked="" type="checkbox"/>
Seminarios abiertos	<input checked="" type="checkbox"/>

Nº 5

Julio/Agosto/Septiembre 2004

## ¡Menuda Papeleta!



**Cuando tienes que escribir un mail o un informe importante:**

- Nunca encuentras el momento adecuado.
- Escribes lo primero que se te ocurre y esperas que esté bien.
- Te sientas frente a la pantalla del ordenador esperando a una inspiración divina que nunca llega.
- ¡Todos los puntos mencionados!

**Si te reconoces en estas descripciones, no te apures. Escribir es difícil, sobretodo cuando no se hace en la lengua materna.**

### Escribir mal perjudica a los negocios

Es curioso que cuando los directivos piensan en cómo mejorar sus técnicas de comunicación, la buena redacción suele encontrarse al final de sus prioridades. No obstante, está demostrado que hasta el 30% de la correspondencia comercial se efectúa solamente para aclarar correspondencia previa o responder a peticiones de aclaración. No te equivoques: escribir mal perjudica a los negocios.

### Pero, ¿qué es una buena redacción?

La buena redacción comercial significa:

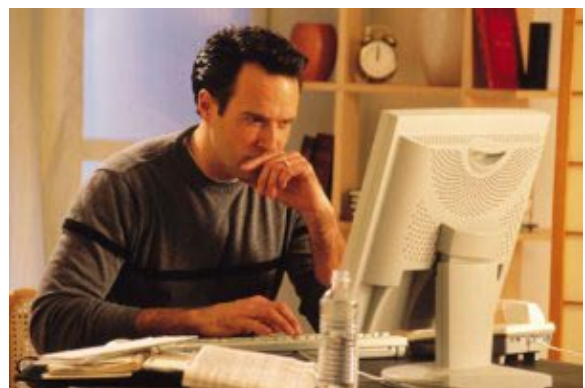
- Saber por qué se está escribiendo - ¿Cuál es el propósito?

- Ser capaz de redactar con un estilo Claro, Concreto y Conciso – la clave de la redacción comercial.
- Estructurar la información de modo que cause el mayor impacto.
- Presentar los documentos de forma atractiva.

¿Parece fácil? Pues no lo es. La mayoría de nosotros no tenemos el don natural para escribir. Es algo que tenemos que aprender y no dejar de practicar constantemente. Nunca se ha de estar satisfecho: siempre podemos mejorar nuestra redacción. La autosatisfacción es el peor enemigo de los escritores.

### ¿Aún no tienes claro cómo hacerlo?

El primer paso es ser consciente de lo que significa una buena redacción comercial, pero todavía necesitas saber cómo hacerlo. Si no lo tienes claro, no te desesperes, tienes muy cerca la ayuda que necesitas. Simplemente inscríbete en nuestro seminario de dos días Effective Business Writing. Te podemos enseñar técnicas sencillas que te convertirán en un escritor efectivo y seguro.



### Posdata - Para los que contestaron d) ¡Todos los puntos mencionados!

¡No estáis solos! Yo esperaba escribir este artículo en una hora. Tardé tres (dos para dar de comer a los gatos y regar las plantas y una para escribir y reescribir lo que finalmente estáis leyendo). Resultado: más tiempo perdido. Moraleja: siempre se puede aprender más.



## RM patrocina un libro de sus consultores asociados

Con el original título de “Gafas, Brújulas y Herramientas”, César García-Rincón de Castro y Carlos Hernández Fernández presentaron el pasado día 1 de junio en Madrid su libro sobre cómo desarrollar habilidades sociales en la empresa.

Se trata de una obra amena, innovadora, bien fundamentada científicamente y, sobre todo, muy didáctica, porque incluye ejercicios y auto-evaluaciones, todos ellos rasgos muy característicos del modelo de formación de *Read Matthews*.

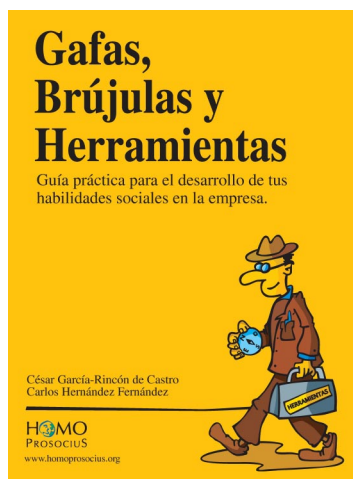
Comenzó Carlos López Combarros, responsable de reclutamiento y selección de Iberdrola, quien ha hecho el prólogo del libro. A continuación, Alan Matthews habló del legendario “Efecto Hawthorne”, aquel experimento social que puso de relieve que el rendimiento dependía más de “lo humano” que de lo técnico. Un experimento legendario, pero actual, ya que hoy todavía, en pleno siglo XXI hay muchos directivos que siguen sin creerse que el 70% de su sueldo es para gestionar emociones, integrar personas en proyectos comunes y atraer voluntades hacia la misión corporativa.

Después habló Raúl Cermeño, de la Escuela Europea de Negocios, otra de las entidades patrocinadoras, quien destacó la importancia de la calidad y la calidez humana como valor añadido al producto, un valor que se transmite quitándose las gafas, orientando brújulas y desarrollando habilidades.

César y Carlos sorprendieron, como era de esperar al ver su libro, con una dramatización utilizando distintos tipos de gafas y de herramientas. Destacamos una de cada uno:

**Carlos** (con gafas de bricolage). “Yo tenía un compañero que se ponía estas gafas cada vez que venía un cliente a quejarse por los defectos de su casa nueva. Lo hacía para protegerse y así pasaba el problema a otro departamento, echaba la culpa a la empresa, echaba la culpa a sus compañeros, echaba la culpa al gobierno, y hasta echaba la culpa a su mujer (a la del cliente claro) ...”

**César** (con unas tijeras). “Yo conocí a un director financiero que se pasaba el día haciendo recortes. Todos los problemas se solucionaban recortando gastos. Recuerdo que una vez quitó todos los coches de empresa a los directivos y les dio una bicicleta de empresa. Eso sí, no era cualquier bicicleta, tenía la última tecnología: sistema GPSM (Grita Para Señalar Maniobra), frenos AZS (Acciona el Zapato en el Suelo), y el



*revolucionario GPPC (Goma de Pantalón para no Pillártelo con la Cadena)...”*

Tras la presentación del libro, hubo un cocktail amenizado por un trío de jazz que animó a los 150 asistentes al acto con clásicos y legendarios temas. Carlos y César no probaron el cocktail, ya que no pararon de firmar libros hasta que terminó la fiesta.

Quienes no pudieron venir a esta presentación, podrán hacerlo próximamente en un Seminario Abierto que está organizando *Read Matthews* sobre las **Gafas, Brújulas y Herramientas**. Eso sí, quien venga tendrá que ponerse las gafas y utilizar las herramientas ... aprenderemos y lo pasaremos bien.

### Más información:

*Gafas, Brújulas y Herramientas. Guía práctica para desarrollar tus habilidades sociales en la empresa.* Autores: César García-Rincón de Castro y Carlos Hernández Fernández. Edita: Homo Prosocius.

Pedidos: Distribuciones Asenjo. Tf: 91 355 96 47

E-mail: [pedidos@distribucionesasenjo.com](mailto:pedidos@distribucionesasenjo.com)

## Seminarios Abiertos

El nuevo programa se desarrollará entre septiembre y diciembre y será publicado en breve.

## READ MATTHEWS

C/ Lope de Vega, 36

28014 Madrid

Tel: + (34) 914 292 115

Fax: + (34) 913 691 965

E-mail: [rm@readmatthews.com](mailto:rm@readmatthews.com)

Web: [www.readmatthews.com](http://www.readmatthews.com)